
Modelo de
Negociación Harvard
¡Prepárate como el mejor
negociador con el
Modelo Harvard!
Guía Digital
G-Talent



Contenido

>>>INTRODUCCIÓN

En G-Talent estamos comprometidos con tu aprendizaje es por eso que producimos diversos artículos, e-books, infografías, tutoriales, whitepapers y una infinidad de materiales que te permiten obtener conocimientos prácticos, sencillos y concisos de un tópico en particular.

Hoy te presentamos una guía con los aspectos mas relevantes que debes conocer sobre la metodología del Modelo Harvard de Negociación.

La Guía del Modelo Harvard de Negociación contiene la definición de Negociación. Cada elemento del marco tiene un propósito específico que es esencial para el valor general y los resultados obtenidos con el Modelo Harvard. Los tipos de negociación, blando, duro e inteligente según Harvard, las etapas a seguir para una buena negociación, las reglas adecuada para la negociación, los requisitos a seguir y los 7 elementos de la negociación según Harvard.

Seguimos el uso creciente del modelo de negociación según Harvard que ha causado en grandes y pequeñas empresas. La negociación con el enfoque Harvard se centra en intereses y no en posiciones y es un proceso estratégico basado en la inteligencia y generación de acuerdos de mutuo beneficio con límites claros que deben buscar la satisfacción de las partes involucradas.

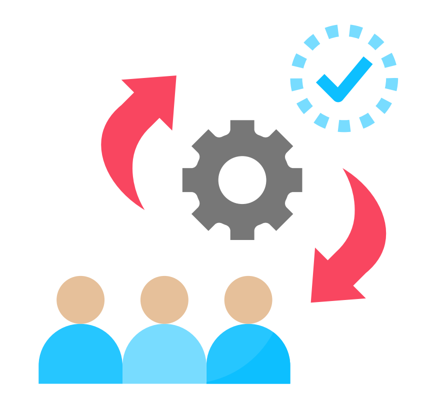
En esta guía, nos hemos propuesto a explicarte de una manera más amplia qué es el Modelo Harvard de negociación, sus tipos, etapas, reglas, requisitos y elementos, entre otros puntos más que te serán de gran utilidad y te ayudarán a convertirte en un verdadero negociador al estilo Harvard.

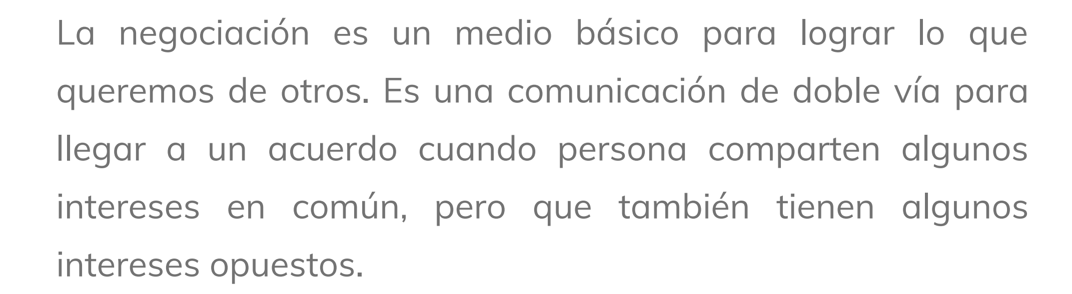
Esperamos sea de mucho provecho esta lectura.

G-Talent



>>>DEFINICIÓN DE NEGOCIACIÓN





La negociación es un medio básico para lograr lo que queremos de otros. Es una comunicación de doble vía para llegar a un acuerdo cuando persona comparten algunos intereses en común, pero que también tienen algunos intereses opuestos.

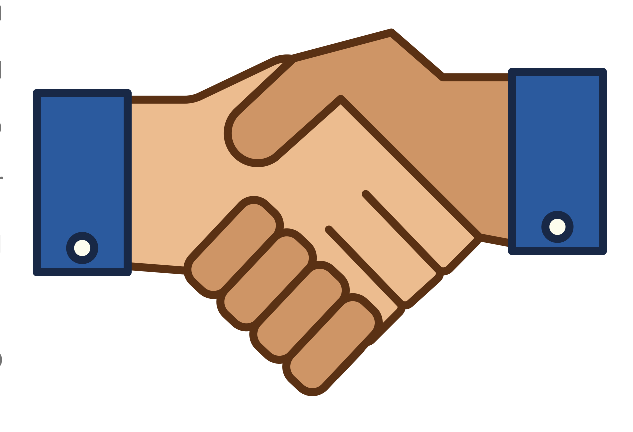


La negociación es un proceso de intercambio de información y compromisos en el cuál dos o más partes, que tienen intereses comunes y otros divergentes, intentan llegar a un acuerdo.

La negociación es donde los agentes interesados en llegar a un acuerdo sobre un asunto en particular, intercambian información, promesas y aceptan compromisos formales.

.

En este sentido, la negociación se suele dar en forma de diálogo entre las partes, en donde cada uno tiene interés en lo que la otra parte tiene o puede ofrecer, pero no está dispuesto a aceptar todas sus condiciones. De esta forma, cada parte busca que la otra ceda en algo su postura para poder llegar a un punto de acuerdo aceptable por ambos.



Saber negociar es muy importante para nuestra vida cotidiana. Es por ello que la información del Modelo Harvard de negociación, que le traemos a continuación les ayudara a la hora de estar en una situación como empresa e incluso como persona.



>>>MODELO HARVARD DE NEGOCIACIÓN

Harvard

La Universidad Harvard, conocida habitualmente como Universidad de Harvard, es una universidad privada que se encuentra en la costa Este de los Estados Unidos, en la ciudad de Cambridge, estado de Massachusetts. Fue fundada en 1636 y es una de las instituciones de enseñanza superior más antiguas de los Estados Unidos.



La negociación con el enfoque Harvard se centra en intereses y no en posiciones y es un proceso estratégico basado en la inteligencia y generación de acuerdos de mutuo beneficio con límites claros que deben buscar la satisfacción de las partes involucradas.

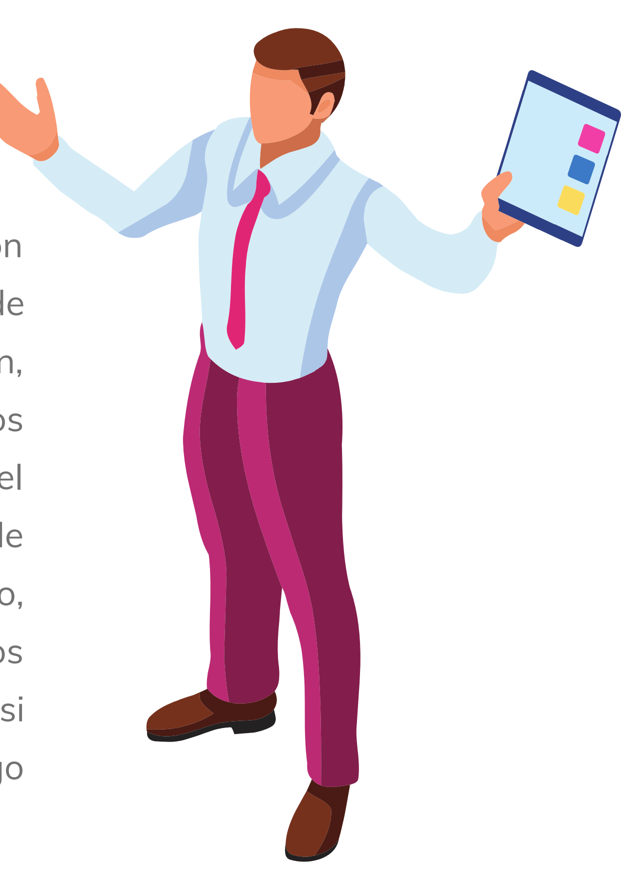


Modelo Harvard

El método de Harvard fue desarrollado a finales de los años setenta por los profesores Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton. Su principal objetivo es alcanzar una negociación eficiente a través de un proceso claro basado en principios. Este método de negociación Harvard nace en respuesta a la mejora de las tradicionales estrategias de negociación, la negociación posicional o de ataque defensa donde los intereses de cada parte se estimulan muy por encima de otros factores que forman parte importante en este juego y las estrategias colaborativas donde la relación con la otra parte es uno de los recursos a potenciar. El método de negociación Harvard es definido como el punto medio de las anteriores estrategias de negociación mencionadas, una buena solución de negociación que implica la gestión y la habilidad necesaria para gestionar diversos factores.

Lograr un acuerdo no siempre es sencillo y pocas veces es beneficioso para todas las partes involucradas. El sentido competitivo natural de los seres humanos, ha llevado consigo la obtención de grandes éxitos en la historia pero también de los mayores fracasos de la sociedad.

Esto se ha dado por la falta de proyección estratégica de muchas de las negociaciones a las que nos enfrentamos tanto en ámbitos cotidianos como empresariales.



Pensemos por un segundo en una negociación comercial, en la cual el comprador busca de cualquier forma obtener un precio menor por un bien, es una situación normal con la cual nos sentimos identificados. Ahora tomemos en cuenta el costo del más bajo precio, es posible que estemos dejando de lado beneficios no tan obvios como el económico, sacrificando calidad o servicios. ¿Serían estos beneficios más convenientes para el comprador si pensamos en el entorno existente y en el largo plazo? En muchos casos la respuesta es positiva.



La negociación es un proceso basado en la generación de acuerdos de mutuo beneficio en el cuál no deberían existir perdedores. Generalmente se centra en intereses o posiciones, teniendo el estilo basado en posiciones, como el que limita las posibilidades de generar resultados positivos para las partes ya que reduce vías de comunicación y tiende a beneficiar a una de las partes debido a que éstas no conocen sus límites máximos y mínimos además de no considerar el resultado que puede obtener su contraparte.

Al contrario, al establecer intereses claros, pensados en resultados potenciales que van más allá de lo instantáneo y de lo personal, se puede iniciar un proceso de consenso entre las partes, beneficiándolas en el resultado final.



>>>TIPOS DE NEGOCIACIÓN

El comportamiento de un negociador viene determinado por su estilo de negociación. Nos podemos encontrar diferentes estilos de negociación: blando, duro y a lo que nosotros llamamos, negociador Harvard.





a) Negociador blando

El negociador blando es aquel utiliza las negociaciones para estrechar las relaciones con los demás. Su objetivo es alcanzar el acuerdo. Considera a la otra parte como un amigo, en consecuencia es blando con la gente. Confía en los demás. Cede fácilmente ante las presiones de su adversario. Acepta las propuestas de la otra parte e inclusive pérdidas para lograr el acuerdo. Busca soluciones que aceptará su oponente.

b) Negociador duro

El negociador duro es aquel que utiliza las negociaciones para ganar. Considera a la otra parte como un enemigo, por naturaleza desconfía de los otros. Es duro con la gente, le gusta presionar a los demás, utiliza amenazas, difícilmente modifica sus posiciones y se aferra a sus posturas.

Busca soluciones que sólo le convienen a él. Exige ganancias personales a la otra parte como precio del acuerdo.





c) Negociador Harvard

El negociador Harvard utiliza las negociaciones para alcanzar acuerdos que benefician a todas las partes implicadas. Separa el problema de las personas, comportándose duro con el problema y blando con las personas.



Actúa de forma abierta y colaborativa. Cede ante criterios objetivos y no ante presiones. Se centra en los intereses, no en las posiciones. Explora los intereses de la otra parte. Pasa de una relación de amigo o enemigo a una relación de socios ante un problema. Busca soluciones que convienen a las dos partes, desarrollando múltiples opciones creativas.



Es decir que el método de negociación Harvard nace en respuesta a la mejora de las tradicionales estrategias de negociación, la negociación posicional o de ataque defensa donde los intereses de cada parte se estimulan muy por encima de otros factores que forman parte importante en este juego y las estrategias colaborativas donde la relación con la otra parte es uno de los recursos a potenciar.

El método de negociación Harvard es definido como el punto medio de las anteriores estrategias de negociación mencionadas, una buena solución de negociación que implica la gestión y la habilidad necesaria para gestionar diversos factores.



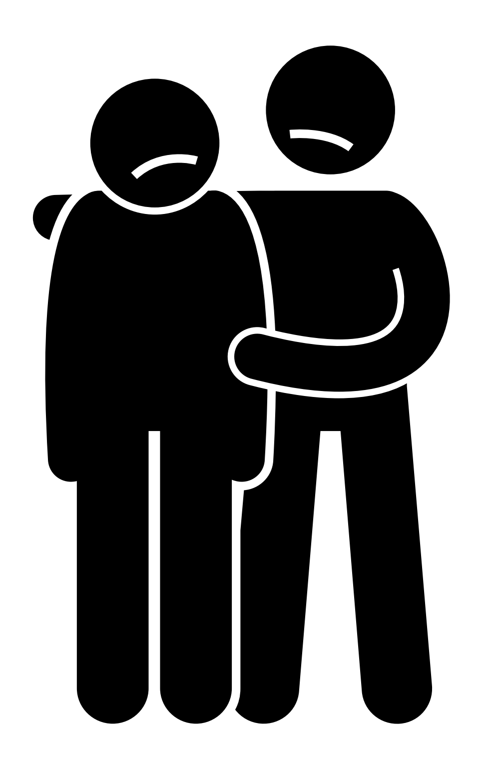
>>>REGLAS PARA UNA BUENA NEGOCIACIÓN

Estas 4 reglas de oro te ayudarán a lograr un acuerdo ganar-ganar:

1) Separar la persona del problema



Para esto es fundamental detectar nuestra emocionalidad ¡y la de la otra parte!. No dejes que las emociones se apoderen de ti, ni te tomes el conflicto como algo personal; procura siempre llevarlo al plano de lo material, es decir lo que se está negociando. Para esto, busca siempre conocer qué es lo que realmente la otra parte quiere, cuáles son sus intereses, lo que quiere realmente, en vez de negociar desde la posición (lo superficial). No caigas en la trampa de pensar que el problema son las posiciones ni asumas que ambos tienen los mismos intereses.



2) Duro con el problema, suave con las personas

Ser suave con las personas implica ponerse en el lugar del otro y hacer un esfuerzo noble y sincero por querer comprenderlo. No querer deducir las intenciones ni buscar culpables.



Ser duro con el problema pretende ir más allá de lo obvio y lograr un acuerdo ganar-ganar, evaluando variedad de alternativas y criterios. Recuerda expresar el problema desde tu punto de vista y mira siempre hacia adelante (no hacia atrás!).



3) Generar variedad de posibilidades antes de actuar



Para lograr un acuerdo de calidad, ganar-ganar, es imprescindible crear alternativas, opciones.

- ¿Cuál es mi acuerdo ideal?
- ¿Y el de la otra parte?
- ¿Qué pasa si no llegamos a un acuerdo?
- ¿Cuáles son las condiciones mínimas que se tienen que dar para que ambas partes se beneficien?

Se puede utilizar otras técnicas que incentiven la diversidad de ideas y opciones que sean de beneficio mutuo.

Busca enfocar el problema desde diferentes ángulos y no asumas. mejor pregunta del esta forma..

- ¿Qué te parece si...? o ¿Cómo hacemos para...?"

Estos tipos de preguntas, abren oportunidades.

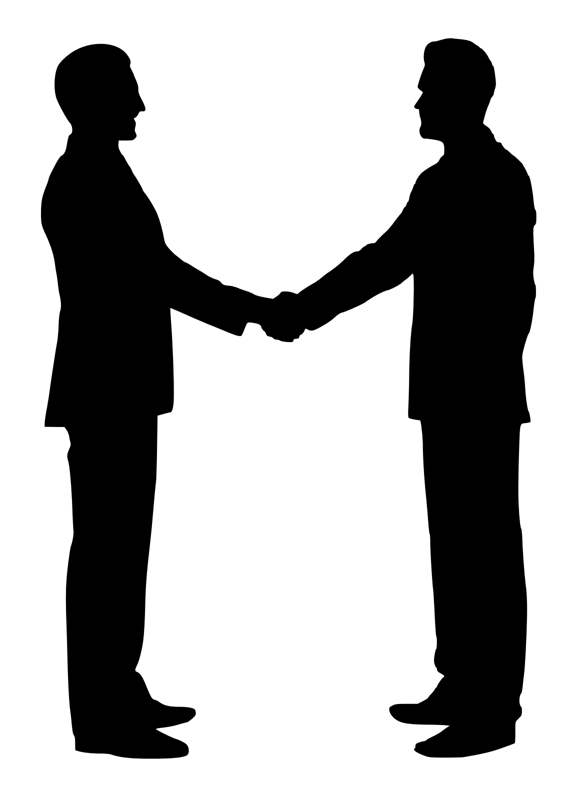


3) Resultados y Criterios

Evita decidir en base a opiniones subjetivas. Es fundamental que el resultado de la negociación se mida en base a un criterio objetivo que esté acordado por las partes.



- Puede ser una norma de calidad,
- Criterios de eficiencia.
- Justicia, el valor de mercado o soporte científico por ejemplo. Procura que los criterios de evaluación sean independientes, legítimos y prácticos; acuerda de antemano cuáles serán esos estándares que se utilizarán para evaluar el acuerdo.



Todos negociamos. Lo hacemos tan cotidiana y repetidamente, en casa y en el trabajo, con familiares y amigos, que a veces ni siquiera nos damos cuenta que estamos negociando.

La negociación busca resolver un conflicto de intereses por medio de un acuerdo entre dos o más partes. En el acuerdo buscamos llegar a una solución que ambas partes acepten como válidas.



Estas reglas de oro provienen del Método Harvard, creado en la Universidad de Harvard sobre cómo lograr un acuerdo ganar-ganar. Ganar-ganar implica que luego de la negociación, además de cumplirse los objetivos del tema negociado, la relación entre las personas está tan bien o mejor que antes de que se produzca la negociación. Si se cumple el objetivo pero se daña la relación, no ha sido una negociación ganar-ganar.

¿Cómo saber si logré un acuerdo ganar-ganar?

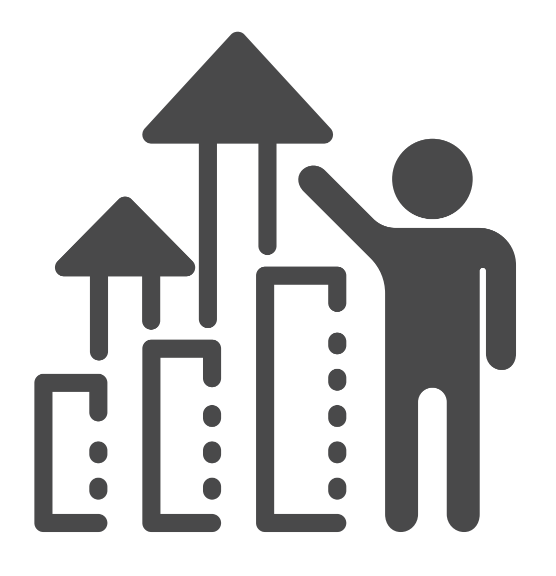
Lo primero a observar es la calidad de los acuerdos logrados. Deben cumplirse 4 condiciones:

1. Ambas partes deben beneficiarse

2. Ambas partes deben sentirse satisfechas con el acuerdo logrado (si me beneficia pero siento que perdí, no sirve; va a impactar en la relación en el largo plazo)

3. Justo y Equitativo. Si un tercero neutral evalúa el acuerdo, tiene que percibirlo como justo; puede ser el precio de mercado, o un idóneo de un tema por ejemplo.

4. La relación debe haberse fortalecido (o al menos no dañado)



Estas son las 4 reglas de oro que te ayudarán a lograr un acuerdo ganar-ganar.



>>>REQUISITOS PARA UNA BUENA NEGOCIACIÓN

Negociar, ni es un arte ni obedece a un guion aprendido, sino que se trata de una habilidad que los buenos líderes han interiorizado para emplear en todos los ámbitos de su vida profesional y personal. Siguiendo una buena metodología, consiguen alcanzar sus objetivos en el cierre de acuerdos estratégicos, convenios laborales, en el reparto del trabajo diario o hasta la 'venta' de ideas nuevas.





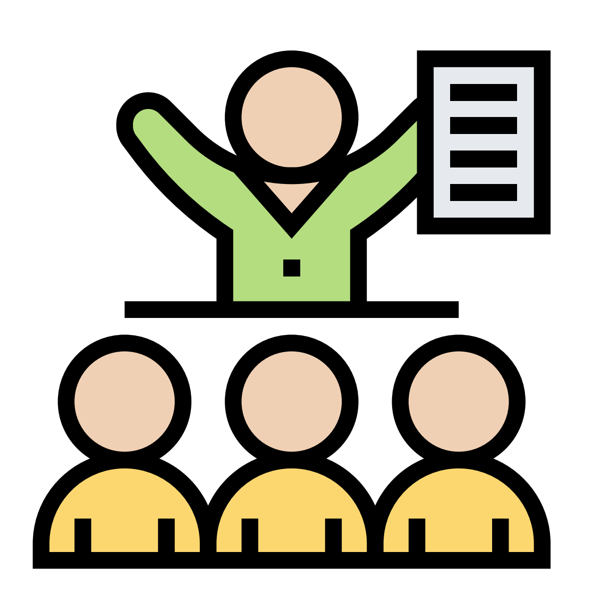
Según el Instituto de Negociación y Comunicación Eficiente (INCE), entre las metodologías más eficientes se encuentra el Método Harvard, que David Castellón, experto de este centro resume en estos puntos clave:

Preparar la relación

Potenciar las relaciones en un equipo de trabajo es una labor de vital importancia. Ser capaz de unificar a un grupo de personas en pro de un objetivo común, dará la medida exacta de la capacidad y desempeño para obtener las metas propuestas.



Planificar las negociaciones, no improvisar



La planificación como primera fase del proceso de negociación se caracteriza por ser una fase fundamentalmente informativa. En ella, es necesario elaborar una hoja de ruta, ya que trabajar con un plan puede ser útil para no olvidar áreas importantes y para conseguir un mayor orden y claridad en las conversaciones.



Estudiar y mejorar las alternativas propias



Todos tenemos ciertas alternativas a la negociación. Cuando nos sentamos a negociar, es porque esa negociación podría ser la mejor solución a una necesidad, pero siempre hay otros planes si no sale. El Método Harvard trabaja en torno a estas alternativas y la forma en que podemos aprovecharlas a nuestro favor.

Escuchar antes de hablar

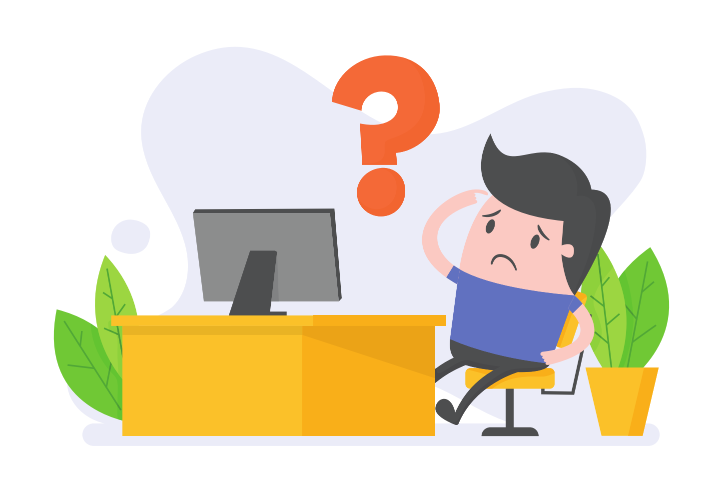


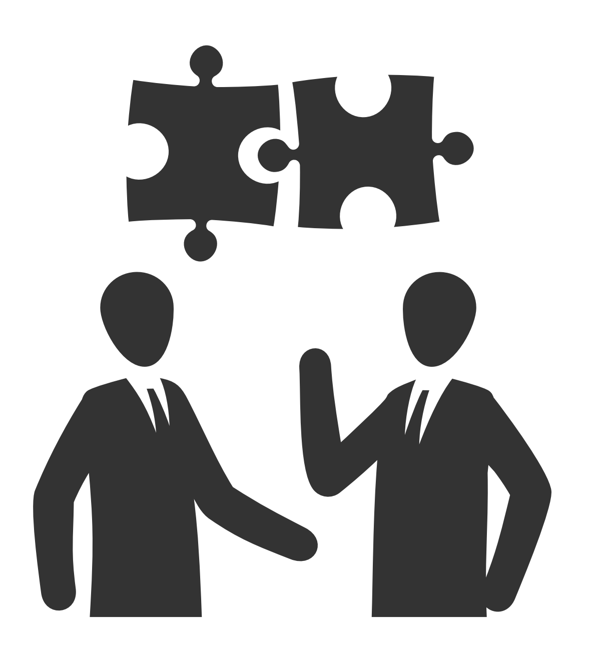
Un buen negociador es un buen 'escuchador'. Escuchar no es lo mismo que oír. Implica utilizar los oídos, los ojos y el corazón para percibir la intención, la emoción y los sentimientos de nuestro interlocutor.



Conocer las alternativas de la otra parte si es posible

La otra parte también tiene planes B. En tanto y cuanto somos capaces de conocer y comprender sus otros planes, podemos obtener un mayor rendimiento del proceso de negociación en todos los sentidos.





Separar a las personas de los problemas

Una buena negociación es aquella que sabe cuidar la relación con el otro al tiempo que busca un buen acuerdo común. Hay que tener un control y una gestión de las emociones y centrarlo solo en el problema que ocupa.



Trabajar en torno a opciones

Hay que buscar las opciones de mutuo beneficio, para que las dos partes salgan ganando.



Buscar criterios legítimos de los objetivos

Con demasiada frecuencia tendemos a argumentar en base a percepciones subjetivas, que son legítimas sólo desde nuestra perspectiva. Una negociación basada en intereses debe centrarse en criterios legítimos que puedan ser asumidos como «neutrales» por ambas partes, de forma que se estrechen los espacios de debate.



No dejarse llevar por evaluaciones emocionales en el cierre

¿Cómo podríamos medir el éxito de una negociación?

Lo cierto es que las emociones nos suelen empujar a acuerdos mal terminados. Antes de cerrar y dejarnos llevar por sentimientos de prisa o, simplemente, evaluaciones incorrectas de 'éxito', un buen negociador realiza ciertas comprobaciones objetivas para calibrar el resultado.

G-Talent

Practicar, practicar y practicar

La habilidad para negociar se aprende y se entrena como una habilidad deportiva o cualquier capacidad profesional, para planificar y maniobrar de forma ágil cuando hay algo importante en juego, los buenos negociadores han practicado muchas veces antes, tanto en entrenamientos dirigidos como en pequeñas negociaciones de menos importancia, en el día a día.



Recuerda los 10 secretos del Método Harvard para negociar más utilizados por las organizaciones:

1. Preparar la relación.
2. Planificar las negociaciones, no improvisar.
3. Estudiar y mejorar las alternativas propias.
4. Escuchar antes de hablar.
5. Conocer las alternativas de la otra parte si es posible.
6. Separar a las personas de los problemas.
7. Trabajar en torno a opciones.
8. Buscar criterios legítimos de los objetivos.
9. No dejarse llevar por evaluaciones emocionales en el cierre.
10. Practicar, practicar y practicar.





>>> LOS 7 ELEMENTOS DE NEGOCIACIÓN SEGUN HARVARD

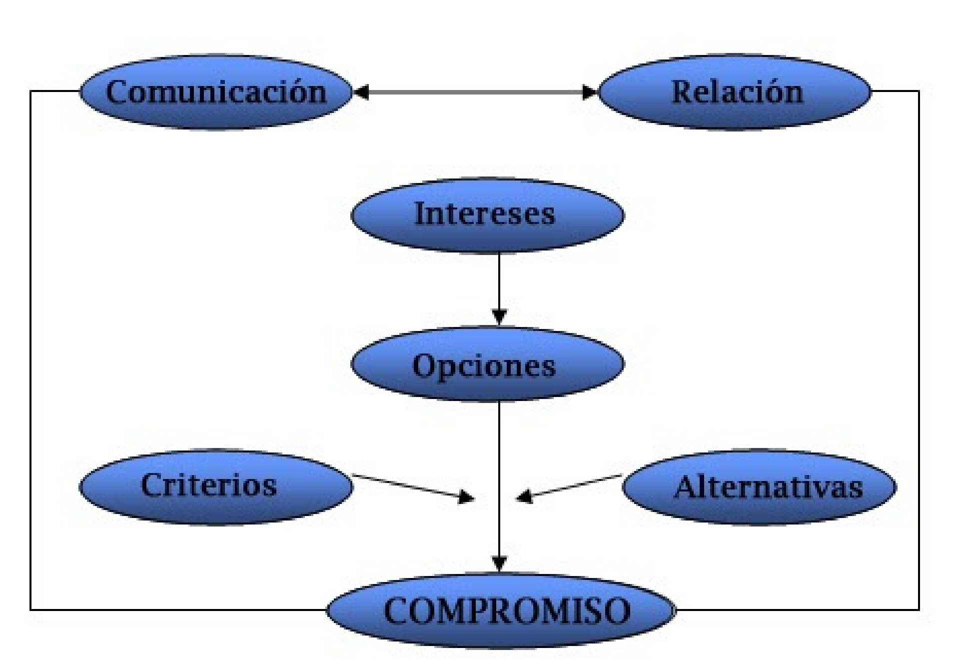
El método de negociación Harvard implica no solo la exploración constante de la satisfacción mutua, sino además, requiere los servicios de un perfil negociador con las habilidades necesarias para poder desarrollar este modelo estratégico de negociación de manera productiva, incentivando un rendimiento a largo plazo.



El método Harvard, está diseñado por los profesores Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton en 1980, presenta estos 7 elementos que se deben tener en cuenta para afrontar una negociación

Embudo de los 7 Elementos de Negociación Harvard







1. Comunicación

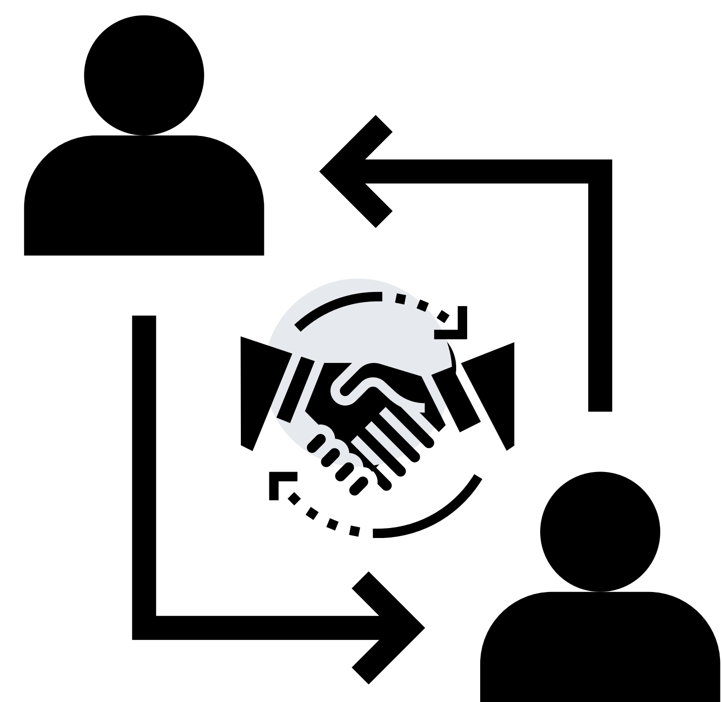


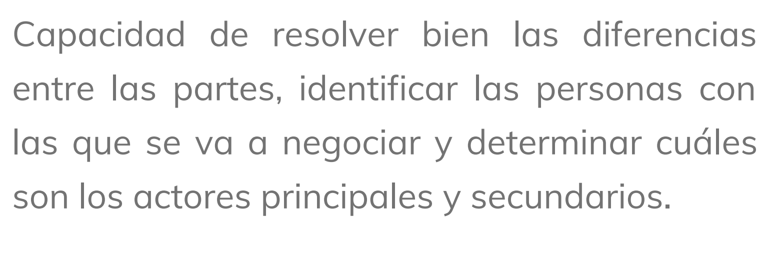
La comunicación es cómo va a ser, cuál va a ser el escenario y las reglas de juego, debemos tener en cuenta cuanto tiempo disponemos para negociar.

- Un resultado será mejor si se logra con eficiencia, sin perder tiempo ni esfuerzo.

- La negociación eficiente requiere de una efectiva comunicación bilateral.

2. Relación





Capacidad de resolver bien las diferencias entre las partes, identificar las personas con las que se va a negociar y determinar cuáles son los actores principales y secundarios.

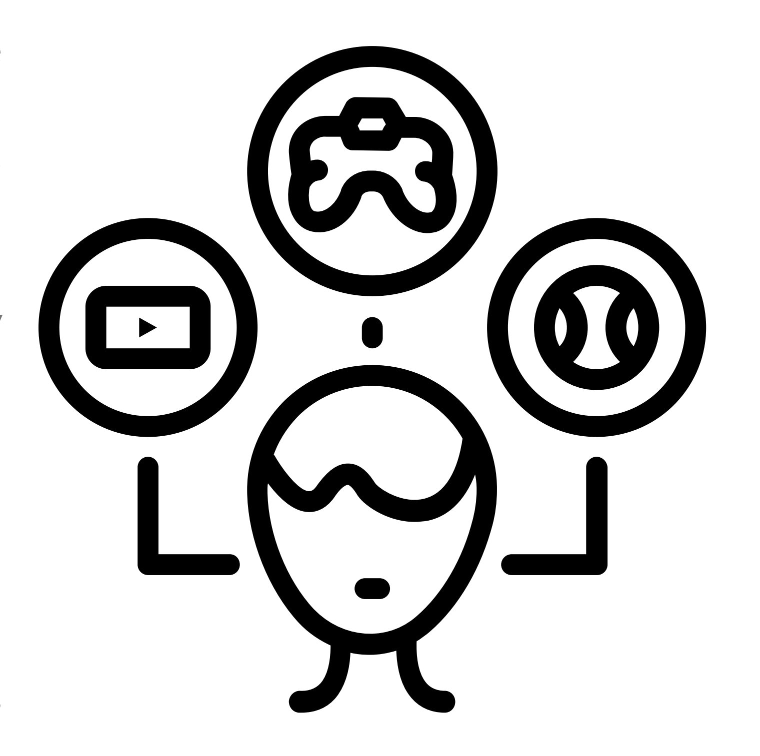
- Una negociación habrá producido un mejor resultado en la medida que las partes hayan mejorado su capacidad para trabajar colaborativamente.

- Un elemento crucial es la capacidad de resolver bien las diferencias.

- MAAN es un nemotécnico de 'Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado'.

3. Intereses

La posición es la actitud que se tiene frente al tema a negociar. Y los intereses son todo aquello que no se intercambia con las otras partes. Para lograr buenos resultados no hay que asumir posiciones rígidas. Cada parte debe concentrarse en los intereses y en buscar soluciones para las necesidades.

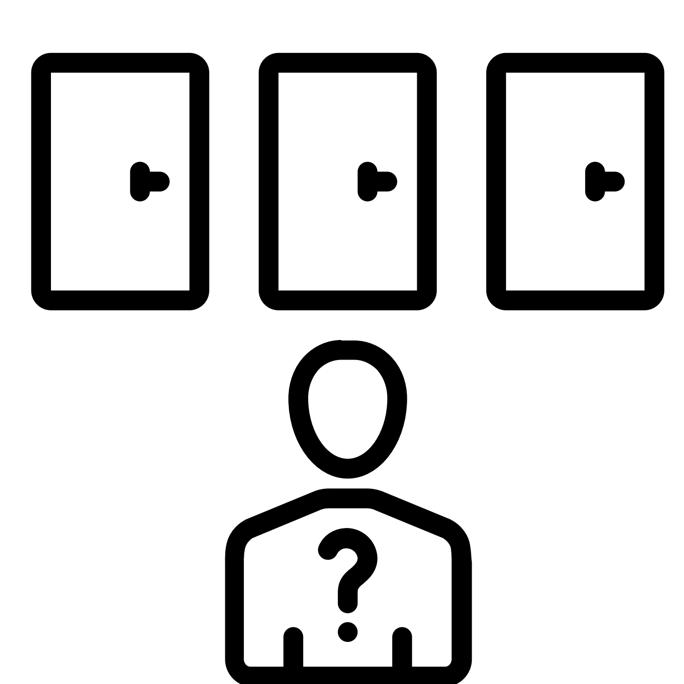


- ¿Qué tipo de intereses se van a negociar?

- ¿Se debe recopilar la información verbal y no verbal de cada parte y reconocer los intereses legítimos?

4. Opción

Después de conocer y entender los intereses que tienen cada una de las partes, se generarán varias opciones de beneficio mutuo.



Hay que barajar todas las posibilidades para llegar a un acuerdo satisfactorio para los intereses de todos, creando valor, La mejor de las opciones se convertirá en el acuerdo óptimo.

- La gama de posibilidades en que las partes pudieran llegar a un acuerdo.

- Un acuerdo es mejor si incorpora la mejor de muchas opciones y sabemos que tenemos el mejor acuerdo cuando no lo podemos mejorar sin perjudicar a alguna de las partes.



5. Criterios



Se debe tener en cuenta la persona con la que se va a negociar, si están en capacidad de hacerlo y debe haber una preparación adecuada de las partes.

Tras haber hablado de diferentes soluciones, estas deben ser analizadas para saber cuál es la mejor, la más justa y realista para ambas partes.

Se consigue filtrar las soluciones a través de los criterios objetivos, es decir, evaluándolas con criterios ajenos a la voluntad de las partes. Es así como se determinará la legitimidad de las soluciones, con transparencia e imparcialidad.

6. Alternativas

Son las cosas que una parte y otra pueden realizar por cuenta propia sin necesidad de que la otra esté de acuerdo. Son las posibilidades de retirarse que cada parte dispone. Intereses.

Es aquello que quiere alguien, detrás de las Posiciones de las partes, se encuentran:

- Sus necesidades
- Deseos
- Esperanzas y Temores.



No se debe llegar a negociar sin varias alternativas, es decir establecer mi método alternativo de acuerdo negociado (MAAN), dando prioridades.



Según cómo evolucione la negociación, puede que las partes no consigan un consenso y que se llegue al punto de abandonar la mesa de negociación. Las alternativas dependen del criterio subjetivo y son las posibilidades de resolver el conflicto sin contar con las otras partes. Si no se llega a un acuerdo, siempre hay que tener preparadas algunas alternativas y valorar si estas son mejores o peores que las opciones del acuerdo.



6. Compromiso

Son planteamientos de lo que harán o no harán las partes negociadoras. Es decir, promesas verbales o escritas que, si se cumplen, pueden convertirse en acuerdos duraderos.

- Son planteamientos verbales o escritos que especifican lo que una parte hará o no hará.

- Un acuerdo será mejor en la medida que las promesas sean prácticas, duraderas, de fácil comprensión y verificables.



Conclusiones finales

El uso del Modelo Harvard de negociación permite obtener más capacidad para disminuir sus conflictos y poder llevar a cabo una negociación exitosa.

Los elementos del Modelo Harvard permiten una guía para conducir negociaciones centradas en los intereses de ambas partes y lograr acuerdos ganar-ganar.

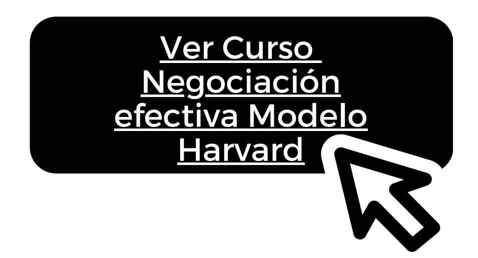
El mundo nos facilita el cauce adecuado para resolver los conflictos, y Negociar es, sin duda, una de las forma más inteligentes de hacerlo. Más rápido, eficaz, eficiente, económico y, sobre todo, sigue siendo el artífice de la solución, cuestión sustancial que, en el día tras día, nos ocurre.

¿Te interesa saber más?

Atento al blog de G-Talent, ya que tenemos publicaciones de interés sobre Negociación e impartimos cursos donde aprenderás todo lo que necesitas saber sobre este tema.

Curso Negociación Efectiva Modelo de Harvard

Puedes adquirir nuestro curso Negociación Efectiva Modelo de Harvard hoy en 80% de descuento, prepárate y conviértete en un verdadero negociador.



Únete a nuestra Academia y encuentra cientos de cursos, únete a más de 150 Mil Estudiantes en 15 paises de Latinoamerica que hoy estudian en G-Talent.Net





Modelo de negociación Harvard

¡Preparate como el mejor negociador con el Modelo Harvard!



Academia de Aprendizaje en línea líder de Latinoamérica

999 Ponce de Leon, Coral Gables, Miami, Florida, 33134, United States
info@g-talent.net



